

造纸行业上市公司动态(一)

银鸽投资(600069)

一、总体经营情况分析

2013年度,国内宏观经济着力于“稳增长、促改革、控风险、调结构”,经济增速放缓,产业结构调整持续进行。造纸行业仍处于淘汰落后产能和新增产能释放过程中,产品价格竞争激烈。文化用纸、包装用纸、生活用纸生产制造所需的原辅材料价格略有下降,但公司主营产品的市场价格下降幅度较大,主营产品毛利率仍处于较低水平;公司新建项目陆续进入投产期,但产品市场价格大幅下跌,使得新建项目难以产生经济效益;国内环保要求日益提高,排放标准趋于严格,导致公司环保投入加大,运营成本增加。

报告期内,针对公司经营发展中出现的诸多困难,董事会采取多种措施继续推进公司产品结构调整和转型升级工作。董事会根据各个纸产品的经营情况和政策要求,通

过挖潜增效等措施,保持了公司年度产量产值基本稳定;以提高产品质量和增加产品效益为中心,较好地实现了难中有所为、稳中有进,公司整体呈现安全稳定、持续健康的发展态势。

报告期内公司生产漂白浆11.63万t,较上年同期下降18.67%;生产机制纸80.52万t,较上年同期减少3.82%;实现营业收入351495.97万元,较上年同期增加3.61%;利润总额为-27629.80万元;实现归属于上市公司股东的净利润-27864.77万元。

二、主营业务情况

公司主营业务情况见表1。

三、行业竞争格局和发展趋势

公司所在造纸行业为劳动、资金密集型和资源约束型行业,亦为充分竞争行业。造纸行业已经连续多年处于调整期,目前,行业已有好转迹象,预计未来造纸行业将结束调整,迎来恢复性增长。

四、公司发展战略

针对造纸行业的发展前景,公司将秉持“稳定文化用纸、提升特种纸、做强包装用纸、重点突出生活用纸”的发展战略,充分发挥企业融合的优势,加快产品产业结构调整升级步伐,做实以“制度化、规范化、市场化”为内容的三化管理,不断提升内部管理水平。通过改革创新,实施创新驱动,提升发展质量,打造核心竞争力。加快推进内部市场化工作,通过对标管理,提高产品效益,紧抓质量管理,提升产品质量。通过不断提升公司整体竞争实力,实现公司新的突破。

五、公司经营计划

2014年,公司将继续推进产品结构调整升级战略,提升发展质量,努力确保2014年公司整体平稳运行和经营效益提升。基于造纸行业目前发展现状和对未来行业判断,公司2014年的经营目标为:实现营业收入35亿元,产品产量86万t。

表1 银鸽投资主营业务情况

分行业或分产品	主营业务收入/亿元	主营业务成本/亿元	毛利率/%	主营业务收入与上年同比变化/%	主营业务成本与上年同比变化/%	毛利率与上年同比变化
分行业						
机制纸	33.60	31.03	7.64	1.14	-1.80	增加2.76个百分点
生态肥	0.22	0.17	23.61	1.45	-8.88	增加8.67个百分点
分产品						
文化用纸	15.86	14.69	7.37	-11.88	-16.98	增加5.70个百分点
生活用纸	8.23	7.63	7.23	134.35	158.13	减少8.55个百分点
包装用纸	9.50	8.70	8.46	-18.81	-20.47	增加1.91个百分点
生态肥	0.22	0.17	23.61	1.45	-8.88	增加8.67个百分点

青山纸业(600103)

一、总体经营情况

报告期,公司全年实现营业收入180920.50万元,比上年同期增加8971.43万元,增幅5.22%;实现利润总额3950.49万元,归属母公司的净利润1724.16万元。

(1) 报告期,公司主要产品销售量有所增加,但销售价格仍处于低位。

①主导产品之一的纸袋纸销售量同比小幅增加,营业收入同比上升1.77%。因受到国外产品倾销和国内增量竞争,产品销售价格下滑,利润率水平持续处于低位。高强瓦楞原纸、箱纸板等产品被迫停产。

②主导产品之一的浆粕销售量同比大幅增加,营业收入同比上升45.57%。因下游黏胶纤维市场需求不旺,且受到来自美国、巴西和加拿大等国外产品的严重倾销,售价同比大幅下跌7.83%。2013年11月6日,国内浆粕产品反倾销取得初裁突破,2014年4月4日终裁公告,浆粕产品实现触底企稳,但销售价格仍未能回到合理区间。

③光电产业受到IT行业性投资回落、市场疲软、光器件需求不足的影响,销售订单减少,营业收入同比下降25.16%。2013年四季度,IT市场探底回升。

④深圳市龙岗闽环实业有限公司在报告期内实施生产线整体搬迁改造,工期紧、任务重,加上大客户富士康异地搬迁带来的销售订单锐减,导致纸制品加工贸易业务营业收入同比下降1.11%。

⑤林业子公司因受福建省林业

政策的重大调整,采伐指标受限,全年木材销售量同比下降10.41%,营业收入同比下降2.40%。

(2) 报告期,公司主要原材料的采购价格小幅回落,主导产品纸袋纸、浆粕等单位生产成本同比下降,但下降幅度滞后于产品销售价格回落幅度,导致主导产品毛利率持续低位。

(3) 报告期,公司三项费用减少5579.17万元,同比下降15.21%。其中:一是子公司营销策划费用大幅减少,整体销售费用同比下降18.80%;二是母公司停机损失支出同比减少,管理费用同比下降16.68%;三是汇兑收益的增加及金融机构手续费用的减少,财务费用同比下降10.30%。

(4) 报告期,公司计提固定资产减值损失及存货跌价准备等资产减值损失比上年减少14553.16万元。

(5) 报告期,公司投资收益比上年增加3357.80万元,主要有:一是转让子公司福建青山尤溪纸业有限责任公司80%股权,以及全资子公司福建省青山宁化林场有限公司100%股权,合计收入6377.70万元,影响当期投资收益4529.06万元;二是出售了所持全部“永安林业”股票及部分“兴业银行”股票,合计收入5008.33万元,影响当期投资收益4413.61万元。

(6) 报告期,根据会计准则和相关法律咨询结论,并征得职工代表大会同意,董事会批准公司将并购原股东资产时接收的职工安置补偿金转为营业外收入,影响当期损益4786.12万元。

(7) 报告期,公司转让处置深

圳泰然工业厂房及上海黄浦区半淞园房产,合计收入3523.70万元,影响当期损益2285.41万元。

二、主营业务情况

公司主营业务情况见表2。

三、行业竞争格局和发展趋势

就公司纸袋纸产品而言,属于细分产业中的小商品,目前国内市场规模总量仅30万t左右,公司纸袋纸国内市场占有率约50%,主要集中在广东省和浙江省,市场需求总量基本保持稳定,增量有限,且仍然受到国外产品倾销冲击,短期内经营还比较困难。2014年,面对行业过度竞争带来的不利影响,公司将发挥细分行业龙头优势,通过加强纵横向联合、购并等营销创新和资本经营方式,增强对抗国外产品倾销力量,提升纸袋纸产品的营销议价能力,恢复合理的产品利润空间。复合原纸产品作为公司主导产品的补充,是公司提升主体设备运行效率、降低水电汽运行成本、提高规模效益的必要举措。

四、公司发展战略

着力构建3大产业支柱:

(1) 立足浆纸主业,发挥长纤维制浆优势,延伸产业链,推进产业升级。

(2) 做大医药产业,构建药超营销模式和新品体系,提升品牌价值。

(3) 做强光电产业,加快产品和客户两个结构调整,推动规模发展。

五、公司经营计划

2014年,公司将围绕“抓好销

表2 青山纸业主营业务情况

分行业或分产品	主营业务 收入/亿元	主营业务 成本/亿元	毛利率/%	主营业务收入与 上年同比变化/%	主营业务成本与 上年同比变化/%	毛利率与上年同比变化
分行业						
浆、纸行业	14.40	13.95	3.14	9.74	4.41	增加4.95个百分点
医药行业	1.54	0.74	51.99	1.35	-5.08	增加3.25个百分点
光电子行业	0.97	0.80	17.99	-25.20	-23.43	减少1.89个百分点
营林业	0.25	0.12	50.92	-6.85	4.77	减少5.44个百分点
商贸业	0.27	0.22	17.61	-27.20	-33.47	增加7.75个百分点
机电维修安装	0.12	0.09	28.72	-19.69	-24.18	增加4.22个百分点
分产品						
纸、浆粕等	14.32	13.89	2.99	9.97	4.47	增加5.10个百分点
副产品	0.05	0.03	45.51	-19.29	8.07	减少13.80个百分点
本色浆	0.03	0.03	1.03	-21.15	-20.23	减少1.14个百分点
医药	1.54	0.74	51.99	1.35	-5.08	增加3.25个百分点
光电子	0.97	0.80	17.99	-25.20	-23.43	减少1.89个百分点
木材	0.25	0.12	50.92	-6.85	4.77	减少5.44个百分点
商贸	0.27	0.22	17.61	-27.20	-33.47	增加7.75个百分点
机电维修安装	0.12	0.09	28.72	-19.69	-24.18	增加4.22个百分点

售去库存、提升质量降成本、推进改革促效率、抢先布局谋发展”的经营管理发展思路，着力做好市场提升、新品推广、质量优化、成本对标、改革效率、原料保障和发展谋划等6大主题，继续优化运行方式，不断提升管理效率，以非公开发行股票为着力点，扎实推进新增木浆粕项目前期工作。公司计划全年完成营业收入23亿元，营业成本控制在20.28亿元内，3项费用控制在3.34亿元内，计划销售纸袋纸18.5万t（含复合原纸2.5万t）、浆粕10万t。

福建南纸（600163）

一、总体经营情况分析

2013年受行业景气度低迷及企业自身所固有的区位优势、用电成本高、部分生产设备停机、历史包

袱重等因素影响，导致2013年公司主营业务继续出现大幅亏损。面对困难和挑战，一方面，公司经营班子在董事会的领导下，进一步加强内部管理，优化生产方式，强化原辅材料招投标工作，努力降低采购成本，全面深入地推进企业对标管理工作，通过标杆、攻短板、练内功，努力实现降本增效，有效遏制了主业经营亏损加速恶化的势头；另一方面，公司控股股东福建投资集团高度重视企业的生存与发展，多方协调解决企业经营管理面临的困难，积极协调各金融部门，帮助企业解决融资难和营运资金短缺的问题，并向公司提供了大额财务资助，增强了金融机构对公司偿债能力和未来发展的信心，降低了企业融资成本，确保了企业生产经营和职工队伍的稳定，为企业生存和发展创造了有利的条件。

报告期公司生产纸、浆总量32.02万t，比上年同期增加3.12%；销售纸、浆总量32.19万t，比上年同期增加7.23%；实现营业收入140890.41万元，比上年同期减少3.96%；实现利润总额-77194.01万元，归属于母公司的净利润为-77190.69万元。

二、主营业务情况

公司主营业务情况见表3。

三、行业竞争格局和发展趋势

公司属于造纸行业，作为与国民经济和社会事业发展关系密切的重要基础原材料产业，造纸行业具有技术密集型和资金密集型的特点。目前国内造纸行业产能存在总量和结构性过剩问题，供求矛盾突出，行业内各厂商竞争愈演愈烈，形成产品售价竞低、原料成本居高不下

表3 福建南纸主营业务情况

分行业或分产品	主营业务收入/亿元	主营业务成本/亿元	毛利率/%	主营业务收入与上年同比变化/%	主营业务成本与上年同比变化/%	毛利率与上年同比变化
分产品						
文化用纸	7.94	8.58	-8.01	20.14	26.12	减少5.13个百分点
新闻纸	5.66	6.06	-7.16	-19.42	-13.01	减少7.89个百分点

的竞争态势，特别是新闻纸市场受电子媒体的冲击和经济疲软的影响，导致国内地方报业集团的发行量萎缩，产能过剩矛盾更加突出，使新闻纸价格持续下跌。造纸产业新政策及新环保标准的执行将使行业进入门槛提高，大幅提升企业运行成本，有利于加快落后产能的淘汰，促进产业结构调整，使产业集中度不断提升，规模型、集约型、环保型的大型企业将成为市场主体。目前行业已经进入结构调整、技术升级、淘汰落后产能及产业转型升级的关键时期，将为具有优势的大型造纸企业带来发展机遇。

四、公司发展战略

公司将巩固和稳定现有新闻纸、文化用纸产能，加快产品结构调整，开发符合市场需求的新产品，向产品多样化、差异化、高附加值化发展，提升产品盈利能力；走多元化发展道路，提高公司除纸浆以外的经营业务盈利能力；充分利用上市公司资源平台，加快推进公司转型升级工作，寻求突破。

五、公司经营计划

2014年业务经营计划：2014年计划生产新闻纸、文化用纸总量33万t，营业收入约13.95亿元，营业成本约15.25亿元，费用总额约3.78亿元；二抄车间和化碱系统因市场

原因继续停产保养。根据2014年经营目标，重点做好以下几个方面工作：

(1) 继续深化推进对标管理工作，制订45项对标管理，并落实责任单位、责任人和奖罚措施，将对标、创标管理工作推进到企业经营管理的各个环节，通过对标杆、攻短板、练内功，实现降本增效，提升产品盈利能力。

(2) 强化生产和调度管理，实现均衡生产，月均衡生产率要达95%以上，纸机运行效率要在90%以上；重点做好四抄车间6[#]纸机的提速工作，解决其运行效率问题，确保实现高产低耗。

(3) 积极拓展融资渠道，加强财务管理，做好与金融机构的沟通和协调工作，确保公司资金周转安全；加快存货周转，降低存货资金占用；清理库存积压的物资材料，盘活闲置资产；采购部门采取更加科学合理的采购计划和付款支付计划；销售部门加大货款回笼力度和现金回款比例；加强生产运行对标及预算管理，优化公司生产运营方式，严格控制费用性支出。

(4) 不断完善销售体制改革和创新，以效益为先导，加强销售决策小组工作的开展，做好客户资信分析，加强客户管理，巩固现有市场，开拓新市场；进一步完善营销分配和考核机制，将部分销售提成

与年终销售各项指标完成情况挂钩考核，销售费用提成重点向一线销售人员倾斜，进一步调动销售人员的积极性；确保产销率和货款回笼率达到100%。

(5) 进一步加大公司管理机制和人事、劳工、工资制度改革，提高员工积极性和劳动生产率。

(6) 进一步强化招投标工作，强化化学品原辅材料采购对标工作，完善招投标制度，执行经评审最低价中标，严把进厂物资检验关，强化采购与验收单位分离的制衡机制，降低采购成本。

(7) 加大资源整合力度，盘活落后产能和闲置资产，提升公司资产质量。

(8) 积极研究和探寻企业可持续发展道路，在转型升级方面寻求突破。

民丰特纸(600235)

一、总体经营情况分析

报告期内，国家宏观经济增速放缓，工业形势持续低迷，造纸行业也遭受了量增利减的严重困难局面，与此同时，随着原材料与劳动力等成本攀升以及市场竞争的愈发激烈，加之国家对于节能环保的空前重视，我国造纸工业已进入“深秋时节”。而公司近年来主导产品产销规模并没有大的增长，相反历史

表4 民丰特纸主营业务情况

分行业或分产品	主营业务收入/亿元	主营业务成本/亿元	毛利率/%	主营业务收入与上年同比变化/%	主营业务成本与上年同比变化/%	毛利率与上年同比变化
分行业						
造纸业	11.78	9.37	20.42	-1.79	-2.21	增加0.35个百分点
分产品						
卷烟纸	5.45	3.72	31.81	0.98	-4.47	增加3.89个百分点
工业配套纸	4.77	4.24	11.04	-1.89	-0.01	减少1.67个百分点
描图纸	0.96	0.88	7.52	-20.79	-9.79	减少11.27个百分点
电容器纸	0.13	0.12	8.84	2.20	1.21	增加0.90个百分点
其他	0.46	0.40	12.87	18.76	16.69	增加1.54个百分点

包袱较重及产品售价随市场波动出现不同程度下降，导致公司盈利能力不容乐观。面对严峻形势，公司董事会围绕既定“百年复兴”战略目标，通过反复论证，最终确定唯有转型升级才是公司正确的复兴之路。

报告期内，公司共实现营业收入125619.8万元，同比减少0.94%，营业利润1806.85万元，利润总额2064.03万元，归属于母公司所有者的净利润1723.94万元，同比增长7.93%。

二、主营业务情况

公司主营业务情况见表4。

三、行业竞争格局和发展趋势

造纸行业生产和经济运行情况整体基本稳定，但仍未走出疲弱的困境。受金融危机、市场需求趋软等因素影响，我国造纸行业面临严峻挑战，行业的景气度不高，增速出现下降，效益出现下滑，生产经营遇到较大困难。原材料与劳动力等成本攀升以及市场竞争的愈发激烈，加之国家对节能环保的空前重视，我国造纸工业已经进入深度调整期。据《2013中国纸

业月度发展报告（11月份）》显示，2013年11月份，我国纸浆、机制纸和纸板、纸制品三大类产品产量均出现负增长，尤其是纸制品11月产量同比减少5.2%，这是自2011年《中国纸业月度发展报告》发布以来，纸制品首次出现月度产量负增长现象，也是纸浆、机制纸和纸板、纸制品三大类产品首次同时发生负增长。

我国造纸行业在洗牌重组的过程中，要实现传统产业从“老三高”（高投入、高消耗、高污染）向“新三高”（高技术含量、高经济效率、高价值链条）的转变。“十二五”期间，针对目前产业结构性局部过剩、资源和环境制约愈加严厉的现状，我国造纸工业在节能减排降耗方面关键技术的创新与进步仍将是产业转型升级实现绿色可持续发展的重要支撑力量。

四、公司发展战略

公司围绕既定“百年复兴”发展战略，探讨特种纸以产业链延伸为核心的转型发展之路，打造符合“绿色民丰，生态民丰，活力民丰，和谐民丰”经营理念的受人尊敬的高新材料企业。

五、公司经营计划

2014年，公司将进一步优化产品结构、控制产品成本、做强特种纸主业。全年计划实现主营业务收入14.7亿元。以上计划非盈利预测。以经济效益为中心，围绕“固本强体打基础、量质并举上水平”的整体思路，根据2014年度公司经营计划，重点做好以下几方面工作：

（1）市场营销，全力拓展新用户、新领域。“上量是关键”，营销中心咬定销售目标，以22[#]机、21[#]机、8[#]机为重点，加大市场开发力度、广度和深度，推动市场规模化扩张，确保产销平衡，力争销大于产。

（2）技术创新，选准目标、点线面并进“提质是根本”，公司将以被认定的国家高新技术企业为契机，全面推进新产品、功能性新产品的开发、量产及销售，并以主导产品为主线，形成点线面各具特色的全面技术优势，继续维持公司在特种纸行业的核心地位。

（3）新区建设，加快节奏、开好局、起好步。根据“一心两区”的发展战略，新10[#]机全面安装、综合区竣工投用、水电汽建成配套、码头等辅助设施满足主体项目进度

要求。

(4) 加快产业链延伸发展。根据公司转型升级的可持续发展战略，子公司上海先数功能材料有限公司的项目进展是公司产业链延伸的重中之重，公司将与合作方就胶和离型技术的研发、生产、销售方面展开全面衔接，力争尽早盈利。

(5) 深化“三项制度”改革，维持“四个中心”建设。继续深化以毛利中心、增值中心为主体的考核评价体系，强化质量考核；在各级“三长”聘用的基础上，探索普通员工聘用试点的可行性；要将2013年中层干部考核调整的做法扩展至其他管理技术人员，从根本上改变2007年来“只上不下、只增不减”的“怪现象”。

华泰股份 (600308)

一、公司总体经营情况

2013年，国家宏观经济复苏乏力，整个造纸行业形势低迷，公司在董事会的领导下，继续围绕“效益提高、管理提升”的指导思想，

按照“转方式、调结构、抓营销、促管理、降成本、增效益”的指导方针，积极实施创新驱动战略，对内调整产品原料结构，加快科技创新成果转化，狠抓成本费用控制，向管理要效益；对外加大市场开辟和营销力度，拓宽销售渠道，提高产品市场占有率，向市场要效益。

报告期内，公司生产经营全面保持稳健运行。2013年，公司实现营业收入97.57亿元，同比上升1.99%，实现利润总额10854.73万元，同比上升2.52%，实现归属上市公司股东的净利润6461.34万元，同比上升5.44%；完成机制纸产量191.59万t，同比增长2.68%，销量195.11万t，同比增长12.37%。

二、主营业务情况

公司主营业务情况见表5。

三、公司发展战略

“十二五”期间，在造纸业方面，公司将继续立足于造纸主业，围绕黄河三角洲、长江三角洲及珠江三角洲等三点，巩固完善“三点一线”

的造纸产业战略布局；在化工业方面，公司将继续整合产业链，利用黄河三角洲的天然资源，大力发展氯碱盐化工产业；在做大做强主业的同时，公司抓住国家开发黄河三角洲的有力时机，实施“多元化”的经营策略。具体如下：

造纸业方面：公司按照“生态育林、环保制浆、绿色造纸”的发展模式，继续巩固和提升黄河、长江、珠江“三点一线”战略布局，用高新技术提升和改造传统产业，加快产品结构调整，使产品品种向多样化、高端化发展。“十二五”期间，公司向上游大力发展林浆项目，逐步实现林浆纸一体化的发展规划，向下游加快拉长造纸产业链，加快发展高档印刷、高档生活用纸、高档包装用纸及纸品软包装产业，提升产品市场竞争力。

化工业方面：公司将利用黄河三角洲的天然资源，大力发展氯碱盐化工产业，规划在东营港、东营开发区全面建设世界级“双百万吨”化工基地，进一步拉长盐化工、精细化工产业链，全面加快上游资源开发和下游新产品生产进程，逐步

表5 华泰股份主营业务情况

分行业或分产品	主营业务收入/亿元	主营业务成本/亿元	毛利率/%	主营业务收入与上年同比变化/%	主营业务成本与上年同比变化/%	毛利率与上年同比变化
分行业						
纸制品	80.16	71.94	10.25	2.70	4.26	减少1.34个百分点
化工产品	9.87	7.62	22.76	-8.48	-14.55	增加5.49个百分点
分产品						
新闻纸	36.87	32.30	12.38	-15.43	-11.60	减少3.80个百分点
文化用纸	19.06	17.11	10.24	2.53	-2.09	增加4.24个百分点
化工产品	9.87	7.62	22.76	-8.48	-14.55	增加5.49个百分点
铜版纸	21.71	20.37	6.16	47.98	46.54	增加0.92个百分点
包装用纸	2.52	2.16	14.50	110.50	98.55	增加5.15个百分点
浆产品	2.65	2.31	12.86	98.64	73.98	增加12.36个百分点

把化工产业建成公司的第二大支柱产业。

四、公司经营计划

2014年力争实现营业收入110亿元以上，成本及各项期间费用控制在105亿元之内。为实现经营目标，计划采取的措施办法：

(1) 深化机构改革和人事调整，完善制度建设和工效挂钩激励政策。一是对执行力差、效率低、工作无成效的领导全部进行岗位轮换调整；二是进一步调整完善工效挂钩考核激励政策，充分利用经济杠杆调动工作积极性和主动性。

(2) 加强审计监督，堵住管理漏洞。一是做好对原材料进货验收及项目建设竣工审计验收的把关工作；二是规范招投标手续，加强对废纸、木浆等大宗原材料物料招投标手续的审计检查力度。

(3) 深入开展“双增双节、降本增效”活动，抓好节能降耗、节约挖潜。实施对标考核，各车间对照同机型历史最好水平，制定具体可行的节能降耗措施，保证全年节能降耗目标的实现。

(4) 加快化工项目建设，延长化工产业链，提高化工集团盈利能力。

2014年，公司将充分利用黄河三角洲地区丰富的盐矿资源，在目前盐化工基础上，向下游延伸产业链条，发展附加值高的精细化工产品，进一步提升化工集团盈利能力。

(5) 进行技术改造，淘汰落后产能，提高产品市场竞争力。2014年，公司将继续对日照华泰、华泰清河、东营华泰等子公司进行技术改造，调整原料结构和产品结构，淘汰落后产品，开发新产品，向附加值高、市场销路好的精制系列牛皮纸、白牛皮纸方向发展，提升产品附加值，提高市场竞争力。

的发展战略，紧紧围绕年度经营目标，全面开展各项工作，确保公司稳健发展。

报告期内，公司实现营业收入94573.45万元，较上年同期增长1.56%；实现营业利润16689.77万元，较上年同期减少21.52%；实现净利润15382.93万元，较上年同期减少23.92%；实现扣除非经常性损益的净利润6213.36，较上年同期增长24.37%。

二、主营业务情况

公司主营业务情况见表6。

冠豪高新(600433)

一、公司总体经营情况分析

2013年，全球经济仍处于深度调整期，全球经济复苏艰难，增长乏力，国内宏观经济增速放缓，加上各级政府加大“节能减排淘汰落后”的工作力度，市场需求仍然趋弱，同时造纸行业竞争加剧，企业盈利空间收窄，整个行业仍未走出疲弱困境。

面对复杂的宏观环境和激烈的市场竞争态势，公司董事会和经营层迎难而上，积极应对，按照既定

三、行业竞争格局和发展趋势

近年来，受国内经济增长放缓以及我国环保新形势的双重影响，造纸行业景气度持续低迷，造纸工业经济运行处在转型和寻求新平衡的艰难过程中。造纸企业应革新经营、管理思路，抓住机遇，迎难而上，在困境中获得新生。

2013年，在造纸工业整体需求减弱、产量过剩的大环境下，无碳纸消费需求增速回落明显，热敏纸保持较快增长。为应对国内外复杂的市场环境，公司适时调整营销策略，重点保证行业性客户和高毛利

表6 冠豪高新主营业务情况

分行业或分产品	主营业务收入/亿元	主营业务成本/亿元	毛利率/%	主营业务收入与上年同比变化/%	主营业务成本与上年同比变化/%	毛利率与上年同比变化
分行业						
造纸业	9.44	7.06	25.17	1.54	-2.48	增加3.08个百分点
分产品						
无碳纸	4.79	3.29	31.41	4.34	6.03	减少1.09个百分点
热敏纸	2.23	1.67	24.96	16.04	10.71	增加3.61个百分点
成品纸	0.51	0.46	8.89	-22.21	-24.19	增加2.38个百分点
不干胶	1.79	1.56	12.95	-6.12	-16.58	增加10.92个百分点
其他	0.12	0.08	31.66	-45.82	-46.08	增加0.32个百分点

产品供货,保持公司产品在高端市场所占份额及确保公司利润来源,并积极开拓物流快递等中端用纸市场。

无碳纸、热敏纸、不干胶为公司的3大主营业务,公司于2013年1月成功中标国家税务总局增值税普通发票专用防伪无碳纸项目。为保持在国内特种纸生产制造领域的领军地位,公司锐意进取,革新思路,加大技术创新力度,积极开发满足市场需求的新产品,紧抓“营改增”政策,扩大公司防伪纸的市场份额,并继续开拓中端客户,提高公司的市场占有率。

为进一步推动不干胶业务发展,提升业务盈利能力和产品市场竞争力,公司将在浙江平湖投资建设不干胶生产基地,目前相关工作正在推进当中。生产基地贴近不干胶主要需求市场与原材料供应地,具有一定的地理优势,有助于降低公司生产成本,增加公司效益。

四、公司发展战略

公司将继续以特种纸为核心,紧抓增值税扩容改革的机遇,通过湛江东海岛项目实现公司支柱业务产能的扩充,做大做强优势业务,并通过并购整合等方式延伸特种纸产业链,同时通过资本运营和系统创新,逐步发展高附加值、前景较好的新兴产业,实施增长型战略,把公司打造成为综合实力最强的特种纸企业。

五、公司经营计划

2014年,是公司进一步发展的关键年,公司东海岛项目将于本年

内投产并释放产能,有效缓解公司产能受限问题,提升公司规模效益。公司将采取各项有力举措,全面落实本年度工作任务,积极完成各项预算指标,增强公司的综合实力。重点做好以下工作:

(1) 全面推进东海岛项目的各项工作,确保东海岛项目的顺利投产。

(2) 抓好公司无碳纸、热敏纸和不干胶3大支柱业务,通过积极并购整合方式延伸公司产业链,提升公司综合竞争力。

(3) 以市场为导向,加强技术研发和工艺改进力度,提高产品质量,进一步提升公司产品的市场竞争力。

(4) 继续关注“营改增”政策落实情况,努力拓展增值税发票用纸市场,挖潜现有重要用户。合理规划市场区域,全面拓展国际市场业务。

(5) 加强原材料市场分析和预判能力,提高公司抗风险能力,并引进新竞争机制,促使降本增效工作取得成效。

岳阳林纸(600963)

一、公司总体经营情况

2013年面对文化用纸、包装用纸需求不旺、产能过剩,国际纸浆产能(主要是南美地区)大量释放,国内纸产品及商品浆价格持续低迷的严峻形势,公司通过加强内部改革、调整产品结构、加大新产品开发力度、积极争取各级政府政策性补贴等措施,业绩明显好转。

为改善子公司资本结构,降低

费用支出,提升子公司盈利能力,根据公司第五届董事会第九次会议决议及2012年度非公开发行募集资金用途,公司以募集资金及自有资金向骏泰浆纸增资5亿元(其中募集资金145051612.73元,自有资金354948387.27元);以自有资金向湘江纸业增资1亿元。资金用途为补充子公司的流动资金和归还银行贷款。

为减少公司管理层级、提高组织效率、进一步加强业务板块管理,同时有效降低骏泰浆纸资产负债水平,提高其盈利能力,公司用自有资金收购全资子公司骏泰浆纸持有的森海林业及双阳林化100%股权,收购价格以截止2013年3月31日账面所有者权益为基准,分别为15224.06万元、7052.78万元。2013年二季度完成收购,双阳林化、森海林业由公司的全资孙公司成为公司的全资子公司。此次收购对公司合并报表不产生影响。

2013年公司机制纸产量100.42万t,销售100.55万t,产销率100.13%;商品浆生产28.93万t,销售28.69万t,产销率99.17%。实现营业收入66.10亿元,同比增长1.03%;利润总额3404.10万元,净利润1936.39万元。2013年末公司总资产173.28亿元,总负债119.57亿元,净资产53.71亿元,资产负债率69.00%。

二、主营业务情况

公司主营业务情况见表7。

三、行业竞争格局和发展趋势

在经历了2012年的整体低迷后,受世界经济深度调整、国内宏

表7 岳阳林纸主营业务情况

分行业或分产品	主营业务收入/亿元	主营业务成本/亿元	毛利率/%	主营业务收入与上年同比变化/%	主营业务成本与上年同比变化/%	毛利率与上年同比变化
分行业						
制浆造纸业	61.58	52.87	14.15	-0.96	-0.21	减少0.65个百分点
林业	1.30	1.10	15.46	70.90	83.80	减少5.94个百分点
化工业	0.74	0.53	28.79	26.55	27.60	减少0.59个百分点
分产品						
颜料整饰纸	16.04	13.00	18.93	7.45	2.03	增加4.31个百分点
浆板	15.42	14.33	7.11	22.26	28.54	减少4.54个百分点
包装用纸	8.36	7.33	12.37	-3.82	5.58	减少7.80个百分点
轻涂纸	5.96	5.00	16.11	-28.89	-30.21	增加1.59个百分点
工业纸	4.11	3.13	23.79	16.74	10.34	增加4.42个百分点
淋膜原纸	2.74	2.47	10.00	-10.40	-13.14	增加2.83个百分点
复印纸	2.54	2.42	4.87	-35.07	-30.29	减少6.52个百分点
轻型纸	2.49	1.93	22.75	3.57	0.37	增加2.46个百分点
木材	1.30	1.10	15.46	70.90	83.80	减少5.94个百分点
化工产品	0.74	0.05	28.79	26.55	27.60	减少0.59个百分点
热敏原纸	0.01	0.01	15.98	-91.85	-91.19	减少6.34个百分点

观经济增速放缓、工业用纸需求降低、无纸化办公的冲击以及环保监管进一步严厉等因素影响，造纸行业2013年仍未出现实质性改善，产能过剩、竞争激烈依然贯穿全年，产品市场销售价格期间虽有短暂上升，但很快滑落，始终在低位徘徊。

2013年11月6日，商务部公布了对来自巴西、加拿大和美国进口溶解浆反倾销调查初裁结果，但短期内对溶解浆市场价格影响有限。

展望造纸行业2014年，相比2013年呈现以下变化：①由于前期造纸行业固定资产投资所形成的产能已经大量释放，2014年产能释放势头趋弱；②由于较长时期行业低迷及国家环保压力的进一步加大，2014年将成为造纸行业产品结构转型及资产重组比较活跃的一年；③伴随效益经济型、环保健康型发展变化，造纸产品呈现出低定量、本色化的发展趋势，将促进

造纸行业新一轮技术改造浪潮。

四、公司发展战略

公司将坚定不移的贯彻和实施“林浆纸一体化”战略，以原料优势优化产品结构，增加高附加值产品，实现规模和效益的双提高，进一步提升公司的核心竞争力。

(1) 推进林业资源的整合，优化林业存量资产。公司将在推进林业资源整合的基础上，重点优化现有林木资产的种植、品种结构，推动公司林业发展目标的实现。

(2) 推动重点项目实施，加快产业布局与结构调整。公司将继续延伸产业链条，提升经济效益；依托废纸和速生材等原料优势发展含高得率浆、废纸浆的环保型纸产品和高附加值产品。

五、经营计划

2014年度公司计划生产机制纸

101万t、商品浆板29万t，实现营业收入约66.80亿元，2014年期间费用约11.70亿元。

2014年公司将以深化改革为核心，以创新驱动为手段，激活现有机制，夯实基础管理，提升企业效益，实现2014年预算目标。

(1) 巩固2013年改革发展成果，探索新的人才培养机制和薪酬管理模式，以市场化为导向，全面深化改革。

(2) 以“三合一”管理体系为核心，推进全员设备管理、现场管理，注重精细管理，全面提升管理水平。

(3) 执行全面预算管理，从销售、生产、采购、费用控制4个方面对预算管理抓落实，完成目标任务。

(4) 林业公司将坚持“市场导向、效益优先”原则，以改革促转型，以林场为载体，以推进资产优化、创新管理和机制为手段，增强企业竞争力。■